



ÉDITION
MULHOUSE SUD ALSACE

Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

abeille ASSURANCES **afer**
POINT CONSEIL

**EXPERT EN ASSURANCES
PROFESSIONNELLES ET ENTREPRISES**

Agence de Mulhouse
Pascal PAIRIS
Votre Agent Général
N° Orias : 19004453 - www.orias.fr

68350 DIDENHEIM
03 89 57 62 84
pairis@abeille-assurances.com

EDITO

Des femmes inspirantes

En France, un tiers des entreprises sont gérées par des femmes, une tendance à la hausse ces dernières années.

Entreprendre au féminin n'est pas (ou plus) un frein, au contraire.

La plupart d'entre elles y voient une réelle opportunité de carrière, un levier d'indépendance ou encore un équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle.

D'autant qu'un panel d'aides – publiques et privées – ainsi que des projets de soutien locaux sont là pour booster les initiatives féminines et faire bouger les idées reçues sur l'entrepreneuriat.

Dans ce numéro spécial, dédié aux femmes cheffes d'entreprise, nous sommes heureux et fiers de mettre en lumière une série de portraits valorisant ces entrepreneures de la région mulhousienne et du Sud Alsace.

Portées par une passion, une envie (ou un besoin) de création, une reconversion ou bien encore une transmission familiale, chacune d'entre elles partage ici son histoire, sa détermination professionnelle mais aussi son attachement fort à leur territoire de cœur.

Parmi ces profils, vous découvrirez une diversité impressionnante de talents au service des particuliers et des professionnels, et autant de domaines investis par ces faiseuses d'économie locale : les instituts ou produits de beauté, la création artistique dans la mode, les meubles ou la pâtisserie, l'expertise d'art, le conseil et l'accompagnement en image, en finances ou en ressources humaines mais aussi des restauratrices de saveurs d'ici et d'ailleurs.

Entreprendre, pour chacune d'entre elles, c'est aussi prendre des risques, faire preuve de force, de résilience.

C'est donc tout naturellement (et très symboliquement) que nous dédions ce numéro « spécial femmes », en hommage à Octobre Rose, mois du dépistage du cancer du sein.

Mélanie Munch

Déborah Fest Kindler, l'œil expert d'une passionnée au service de l'œuvre d'art



Deborah Fest Kindler est uneoureuse de l'œuvre d'art. Elle accompagne les acquéreurs dans cette aventure exceptionnelle qu'est la constitution d'une collection.DR.

Fascinée par l'art depuis son plus jeune âge, Deborah Fest Kindler en a fait son métier. Il y a dix ans, elle crée son cabinet de conseil en art. Elle accompagne au quotidien les acquéreurs, qu'ils soient amateurs, entreprises, institutions ou galeries, tout en menant des recherches en parallèle.

L'art a toujours fait partie de sa vie. « *Enfants, mes parents m'emmenaient visiter des châteaux. Maman écrivait des cartes postales sur lesquelles figuraient des œuvres...* » Une somme de petits détails qui lui ont ouvert l'appétit. Quelques années plus tard, elle sort diplômée de la faculté d'Histoire de l'art à l'Université de Strasbourg. À ce moment-là, elle s'intéresse tout particulièrement aux avant-gardes historiques du XX^{ème} siècle et à la création contemporaine. Elle passe par la conservation au cœur de l'institution muséale parisienne, avant de s'initier au marché de l'art international auprès de collectionneurs.

Conseillère en art, l'expert de l'ombre

Ce métier de conseillère en art, Deborah Fest Kindler le crée en 2012. « *Je me suis basée sur le modèle anglo-saxon* » souligne-t-elle. « *Un conseiller en art est quelqu'un qui agit dans l'ombre.* » Elle conseille, accompagne, aide est

oriente tout type d'acquéreur. Sa clientèle est européenne. Depuis Mulhouse, elle dispose d'une position stratégique.

Un accompagnement sensible et intellectuel

Acquérir une œuvre d'art quelle qu'elle soit demande une mise à nu. Deborah Fest Kindler appréhende la sensibilité de ses clients. Elle s'attache ensuite à trouver la pièce qui entrera en résonance. « *Il faut briser cette cloche sociale du goût, qui est uniquement le fait de la société* » souligne-t-elle encore. « *Une œuvre d'art agit en miroir et c'est cela qui est fabuleux.* » L'accompagnement est à la fois sensible et intellectuel. Pour constituer une belle collection, il faut un œil avisé, ouvrir le regard. « *L'art ancien revient beaucoup et se mélange au moderne. C'est un mariage entre l'Histoire et l'Histoire de l'Art, dans une quête de sens.* »

Un modèle économique à repenser

Son ambition est de créer un laboratoire scientifique en partenariat avec le CNRS pour créer une force vive de l'œuvre d'art et de son marché. « *Il y a de nouveaux modèles économiques à imaginer.* » Depuis un an, Deborah Fest Kindler se plonge davantage dans la recherche avec une étude du marché de l'art sous occupation dans le Sud Alsace. « *Il s'agit de questions de spoliations et de circulation d'œuvres d'art aux frontières. Nous avons une histoire passionnante, ici, en Alsace, à la marge de l'Histoire nationale.* »

Vérifier la bonne provenance des œuvres d'art

Deborah Fest Kindler propose également des recherches approfondies sur une œuvre d'art en particulier ainsi que sur sa provenance, parce que l'acheteur doit vérifier la bonne provenance de son acquisition. Les faussaires sont de plus en plus stratèges. « *L'œuvre d'art devient souvent butin de guerre. Daech, par exemple, est financé par les œuvres d'art.* »

L'art pour premier engagement, les femmes pour deuxième engagement

La conseillère en art a créé une société dans laquelle elle s'épanouit entièrement. Et c'est en ce sens-là qu'elle a intégré le collectif des Femmes Cheffes d'Entreprise. Une aventure qui l'a fait grandir et dont elle a pris la tête de la délégation Mulhouse Sud Alsace il y a trois ans. « *J'ai appris énormément de choses, dont la première, qui est l'importance de se battre pour le collectif.* » L'art est son premier engagement, les femmes le deuxième. « *Dans notre délégation, nous avons des femmes qui créent leur entreprise, leur métier, mais qui souffrent du syndrome de l'imposteur...* »

Emilie Jafrate

Déborah Fest Kindler
3 rue Frédéric Chopin, Mulhouse
deborahfestkindler.com
@lirisardartemis

MG4. 100% électrique.

À partir de
379€ TTC
/mois*

SANS APPORT
Bonus Écologique de 3 000 € déduit
LLD 37 mois et 15 000 km/an
valable jusqu'au 15/12/2023



MG Business Services



Pensez à covoiturer. #SeDéplacerMoinsPolluer.

(*Ex. Location Longue Durée 37 mois - 15 000 km/an pour une MG4 5P Standard 51kWh neuve avec option peinture Flamy Orange, 4 CV, autonomie électrique WLTP jusqu'à 350 km (cycle combiné) ; émissions de CO2 WLTP : 0g/km (à l'utilisation hors pièce d'usure) ; consommation électrique mixte WLTP : 170 Wh/km ; 37 loyers de 379€, Bonus Écologique de 3 000€ déduit. Voir conditions auprès de votre conseiller MG Business Services.

Essayez. Comparez. Vous choisirez MG.



CAR AVENUE

MG MOTOR CAR AVENUE MULHOUSE
23 rue Thann - 03 89 33 19 39

À la tête de **Berys**, Fabienne Jardot, directrice « de tête et de cœur »

Berys devait n'être qu'une mission temporaire. Fabienne Jardot s'y épanouit depuis quatre années déjà. Aujourd'hui Directrice Générale, elle y a trouvé son équilibre personnel et professionnel.

Conseillère financière de formation, Fabienne Jardot passe vingt années dans la grande distribution en tant que directrice commerciale. « Je créais des gammes de produits et je gérais la façon de les

vendre », se souvient-elle. Et puis elle bifurque vers le métier de manager de transition pour « restructurer en développant ». Et c'est avec cette mission qu'elle intègre Berys



Fabienne Jardot a mis un pied au cœur de Berys en tant que manager de transition. Une entreprise qu'elle n'a plus quittée depuis

« Notre métier, c'est que nos clients puissent faire le leur »

Manager de transition il y a quatre ans pour la structurer, la développer, l'organiser... Elle en est aujourd'hui la Directrice Générale. À son arrivée, Fabienne Jardot donne vie à un showroom, crée une gamme client, structure la logistique, avec l'arrivée de l'électronique, met en place des process internes et développe la force de vente de la société. « Pour bien vendre, il faut bien acheter » souligne-t-elle. « Ma préoccupation principale est de sécuriser nos clients. Notre métier, c'est que nos clients puissent faire le leur, quoi qu'il arrive. » Sa mission devait être temporaire. Elle est devenue durable. « Je me niais jusque-là une vie de nomade, j'étais tout le temps dans les avions » glisse-t-elle. « Et quand je suis arrivée ici, j'ai eu l'impression de trouver mes racines pour la première fois de ma vie ! »

Des produits sains et respectueux de l'environnement

Installé à Hésingue, Berys est le spécialiste des produits et matériels d'entretien ainsi que des EPI adaptés aux professionnels de tous secteurs d'activités. Et si Fabienne Jardot a poursuivi l'aventure avec cette société, c'est aussi pour ses valeurs. « Nous privilégions les fournisseurs locaux et les produits sains et respectueux de l'environnement. » Véritable couteau suisse, ce côté touche à tout que lui offre Berys lui permet de s'épanouir. « Dans ma carrière, plus je montais en responsabilité, plus il fallait que je me spécialise. Ici, mon quotidien est varié. »

De la bienveillance à tous les étages

Un quotidien fait de bienveillance aussi. Fabienne Jardot manage une équipe de six personnes. « Pour

moi, une femme ne managera jamais comme un homme. Ce ne sera pas mieux, ni moins bien, mais différent. Je suis guidée par mes convictions, mes valeurs et mon cœur. La bienveillance est la clé, du fournisseur, aux équipes, jusqu'au client. » Ce qu'elle a en revanche ressenti, en tant que femme, c'est ce besoin de prouver, par ses compétences et sa technicité. « Et lorsque tu montres patte blanche, tu vois le regard en face de toi changer » sourit-elle. « Il faut travailler plus, mais le jeu en vaut la chandelle. »

Une bénévole de cœur

Son cœur est aussi engagé dans le tissu associatif. Fabienne Jardot est bénévole au cœur de l'association l'Homme et l'Environnement. Le fil rouge de cette association est de lutter contre la pauvreté par le développement économique et social des populations locales dans la préservation de leur environnement. « C'est ainsi qu'est né Aroma Forest, par exemple. Ce sont des huiles essentielles de Madagascar à base des plantes récoltées dans leur forêt. Elles sont réalisées artisanalement et elles permettent de créer des emplois, du cueilleur, aux vendeurs, en passant par la transformation des plantes. Cela permet à leur forêt de devenir rentable tout en la préservant. » Présidente des Dirigeants Conseil Alsace, Fabienne Jardot a également mis son expérience et son expertise au service de l'ARCA (Accompagnement des Repreneurs et Cédants d'Alsace).

Emilie Jafrate

Berys

Z.I, 9 rue de Colmar, Hésingue
03 89 67 29 11
berys@s-groupe.fr
berys.fr

DMARCHAND Conseils & Finances, l'expertise humaine de la gestion d'entreprise, au service des professionnels

Après 25 ans dans le monde de la banque, Dominique Marchand a décidé d'écrire une nouvelle page professionnelle. Il y a quelques mois, en avril 2023, elle lance sa propre société de conseil : DMARCHAND Conseils & Finances.

Ce virage n'a pas été pris sur un coup de tête, loin de là. C'est un projet qui a mûri pendant de longs mois dans sa tête, dans son cœur aussi, pesant le pour et le contre à de nombreuses reprises... Dominique Marchand est également passée par la case Bilan de Compétences et puis un jour, le déclic. Elle saute à pieds joints dans cette nouvelle aventure, après 25 années de bons et loyaux services dans le secteur bancaire. « Je suis une personne entière et ceux qui me connaissent bien n'ont pas été surpris. Je vais toujours au bout de mes engagements, de mes décisions et de mes choix... »

« Je fais ce que j'aime vraiment »

En créant DMARCHAND Conseils et Finances, Dominique Marchand conserve ce fil rouge qui l'anime tant : la relation humaine. « J'ai toujours été au contact des entrepreneurs et du monde de l'entreprise » souligne-t-elle tout sourire. « Aujourd'hui, à travers ma société, je fais ce que j'aime vraiment : du conseil et de l'accompagnement pour des chefs d'entreprise, toujours très demandeurs, et qui ont besoin de cette vision externe. » Du financier au juridique, Dominique Marchand met son expertise de la gestion d'entreprise au service des dirigeants. « Et puis c'est un monde qui m'est familier aussi parce que je suis née dans une famille d'entrepreneurs. J'ai toujours baigné dans ce monde. Je ne l'ai finalement jamais quitté puisque je ne me suis toujours occupée que du pro

et de l'entreprise. »

Un rendez-vous découverte avant toute collaboration

Toute collaboration passe par un rendez-vous découverte. Un premier entretien qui permet d'analyser les points sur lesquels travailler et s'améliorer. « Je définis ensuite une stratégie et une fois que j'ai l'accord du chef d'entreprise, alors nous avançons ensemble étape par étape. » Les missions sont établies sur mesure. Elles peuvent s'installer au long cours ou alors être plus ponctuelles. Dominique Marchand apporte son conseil à tout secteur d'activité et toute taille d'entreprise.

Passion formation

Parmi les autres cordes à son arc, celle de la formation. Dominique Marchand intervient au sein de plusieurs écoles. Elle enseigne la finance d'entreprise à des Bachelor, Mastère et depuis peu, à des BTS. Une véritable passion. « J'adore être au contact des jeunes. Ils ont une vision complètement différente et pas forcément mauvaise. Après mon premier cours donné aux BTS, je n'ai eu que de jolis retours. J'étais comblée. » Avec Dominique Marchand, pas de cours magistral mais des exemples, du concret. « Je crée mes propres supports et j'illustre beaucoup. »

Le soutien de ses proches et de professionnels toujours présents comme force

Épanouie, elle l'est complètement. Même si la vie de cheffe d'entreprise n'est de loin pas un long fleuve tranquille et qu'elle le découvre d'ailleurs au quotidien. « Chaque jour je découvre de nouvelles tâches, une nouvelle problématique à résoudre, mais je ne regrette pas mon choix et ma force, c'est le soutien de mes proches, mais aussi de

certains chefs d'entreprises restés à mon contact, de certains experts comptables, aussi, ou encore d'avocats, également toujours présents. Je tiens d'ailleurs à les remercier du fond du cœur pour leur confiance. Ils se reconnaîtront. »

Emilie Jafrate

Dominique Marchand

06 84 64 20 73
dmarchandconseils@gmail.com
Dominique MARCHAND



En créant sa société de conseil, Dominique Marchand a retrouvé ce qui l'anime depuis toujours : la relation humaine. DR

Margaux Durand, photographe branding pour aider les professionnels à créer leur identité de marque en accord avec leur personnalité

La photo oui, mais la photo pour révéler qui l'on est. Margaux Durand s'est spécialisée dans le personnel branding. Un œil artistique et esthétique, à destination des entrepreneurs.

Passionnée de photo depuis le collège, Margaux Durand a d'abord tenté de la laisser de côté. Et puis, elle y est revenue pour en faire son métier. « *Je ne m'étais jamais projetée dans la photo avant ma 5^{ème} année d'études.* » Elle suit d'ailleurs plusieurs cursus : en communication, économie ou encore en commerce. Des expériences qui lui ont permis de gagner en maturité. « *Avant, je ne voyais que la photo. Et puis toutes mes expériences ont convergé et m'ont fait changer de regard.* »

« Retranscrire ce que je vois de la personne »

Elle se lance d'abord en parallèle de ses études - en janvier 2022 - avant de s'y consacrer à temps plein, dès septembre, la même année. La jeune femme se spécialise d'entrée dans les photos à destination d'entrepreneurs, de dirigeants. Mais une photo n'est pas qu'un simple cliché, Margaux Durand en fait un véritable révélateur. « *Mon objectif est de montrer qui est réellement la personne que je prends en photo. J'ai besoin de comprendre sa personnalité, découvrir ses traits de caractère. Ce qui me plaît, c'est retranscrire ce que je vois de la personne.* »

Laisser le sujet se révéler à travers la lumière, un lieu, une position...

Dans son travail, le jeu de lumière est primordial. La personne, elle la traduit à travers le lieu, la lumière, la position aussi. Margaux Durand dispose d'un réseau de partenaires (coiffeurs, maquilleurs...) pour une expérience personnalisée. Chaque shooting photo déclenche un rendez-vous en amont. « *Il me permet de faire connaissance, de savoir ce qu'aime la personne, ce qu'elle n'aime pas.* »

De l'Alsace à Paris

La jeune femme démarre sur les réseaux sociaux. Instagram lui permet de se construire une communauté. Margaux Durand touche rapidement les entrepreneurs qui communiquent en ligne. Une clientèle qui s'est rapidement étoffée et qui la conduit désormais de l'Alsace à Paris, en passant ponctuellement par la Bretagne ou d'autres endroits en France, selon les demandes.

Continuer avec la vidéo

La suite ? Développer la vidéo. « *Je ressens de la frustration à me limiter à la photo* », souligne-t-elle, tout sourire. « *La vidéo est un véritable potentiel, on le voit sur les réseaux sociaux et j'ai envie de creuser en ce sens. J'ai d'ailleurs constaté un fossé dans la communication, entre les jeunes et les personnes d'âge plus mûr. J'ai envie de relier ces deux générations, et je pense que la vidéo est un bon moyen.* » Margaux Durand aime les vidéos « *qui percutent, directes, fluides, emplies de fraîcheur et de peps* » pour raconter l'histoire de tous les secteurs d'activités, même les « *moins sexy* ». Là aussi, elle lui permet de raconter des histoires. « *La caméra bloque souvent, mais elle représente un moyen d'oser assumer les valeurs que l'on porte.* » Le format documentaire l'attire aussi, pour montrer l'envers du décor. « *Pour moi, il ne faut pas attendre qu'un projet se termine pour communiquer !* »

Emilie Jafrate

Margaux Durand

07 70 38 02 05

margaux.branding@gmail.com

📧 Margaux - Photograph

📷 Margaux Durand



Margaux Durand s'est fait rattraper par sa passion pour la photo. Elle met aujourd'hui son œil et sa sensibilité au service de la communication des professionnels. DR

Kia Niro EV. 100% électrique.



Un projet d'entreprise ?

Contactez Lenny Colombo
Conseiller Kia Entreprise
lenny.colombo@caravenue.com
07 88 43 01 83

KIA Entreprise

CAR AVENUE

KIA | MULHOUSE - CAR AVENUE
23 rue de Thann - Mulhouse

A 0 gCO₂/km



Consommations mixtes et émissions de CO₂ de Kia Niro EV 100% électrique : 16,2 kWh/100 km - 0 g/km.

*Garantie 7 ans ou 150 000 km (1^{er} des deux termes échu) valable pour tous les modèles Kia en France métropolitaine et Corse (hors DOM-TOM) et dans tous les États membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Islande, Gibraltar, Monaco et Andorre, sous réserve du respect du plan d'entretien défini par le constructeur et présenté dans le manuel utilisateur. **Modèle présenté :** Kia Niro EV Premium Business (100% électrique) 150 kW (204 ch), neuf avec peinture blanc nacré et montant arrière contrasté. Voir kia.fr



Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo. #SeDéplacerMoinsPolluer.

Vitalige
CONCEPTEUR DE PÔLE SANTÉ

**Au service de l'ensemble des
professionnels de santé**



Siège : 5 rue du Chevreuil - KEMBS



Agence : 120 rue de l'Île Napoléon - RIXHEIM



03 89 25 91 68

vitalige.fr

Céline Chrit, associée Kairos, la DRH externalisée au service du développement des entreprises

Elle est le facilitateur des problématiques RH de tout type de société. Céline Chrit est une Directrice des Ressources Humaines indépendante, qui a choisi de travailler en temps partagé.



DRH externalisée, Céline Chrit s'attache à devenir le partenaire de confiance du chef d'entreprise pour l'accompagner et résoudre n'importe quelle problématique RH.

D'un naturel fonceur, Céline Chrit est toujours allée à l'encontre des préjugés. « Je ne me pose pas de questions, j'y vais. Pourtant, j'ai toujours senti beaucoup de discriminations parce que je suis

trop jeune, je suis femme. Plus jeune on me disait que je n'aurais pas les capacités d'aller au lycée, ensuite à la fac... » Après un BEP secrétariat, Céline Chrit suit un cursus en psychologie du travail.

Diplômée d'un master 2 en Ressources Humaines, la suite de sa carrière s'est ensuite dessinée dans l'industrie.

« Je ne me sens plus les pieds et poings liés et je choisis avec qui je veux travailler »

Ambitieuse, Céline Chrit a toujours eu envie d'accéder au pilotage d'une entreprise. Une envie transformée en concret lorsqu'elle accède au poste de DRH. « J'aime accompagner les équipes, les faire grandir en même temps que l'entreprise. Je peux me montrer dure mais le dialogue est toujours possible avec moi. Ma porte est toujours restée ouverte. » Malgré ce CDI, la jeune femme ne se sentait pas en sécurité. « Je me sentais sur un siège éjectable » se souvient-elle. « Je n'osais pas livrer toutes mes préconisations par peur de perdre mon emploi. » Et là, c'est le déclic. Céline Chrit fait le choix de voler de ses propres ailes en devenant une DRH externalisée. « Je ne me sens plus les pieds et poings liés et je choisis avec qui je veux travailler », souligne-t-elle.

Partenaire du réseau Kairos

Elle intègre le concept Kairos. Un concept né à Strasbourg en 2015 et arrivé à Mulhouse courant 2022. « Le principe est de ne pas compter son temps, de se rendre disponible tout le temps, en filigrane, pour que les entreprises puissent avancer sereinement. » Un réseau qui regroupe désormais 30 associés répartis sur la France entière. Un moyen de travailler en toute autonomie mais avec ce soutien dont a besoin toute cheffe d'entreprise. « C'est comme si nous avions des collègues de bureau. Nous pouvons d'ailleurs intervenir seuls, à plusieurs, s'il y a besoin de former un comité de direction, par recommandation aussi... »

La vision macroéconomique du DRH

Céline Chrit intervient sur l'ensemble du Haut Rhin, plus largement jusqu'à Lure et le Sud de Strasbourg. Elle vient en aide aux entreprises jusqu'à 150 personnes qui, dans la plupart des cas, ne disposent pas de DRH. « Ils n'ont pas le budget pour un poste, donc j'y ai toute ma place. Et pour ce qui est des entreprises entre 200 et 500 personnes... Elles ont souvent une équipe RH mais pas le "D" de DRH avec la vision macroéconomique qu'implique ce poste. »

Construire, son moteur

Ses journées lui font l'effet de montagnes russes. « Les RH représentent le reflet du monde. Je vis une multitude d'événements différents rien qu'en une seule journée. » Ce qui l'anime, c'est de pouvoir construire. « Une fois que cela roule, je m'ennuie. » Depuis sa prise d'indépendance, les missions s'enchaînent. « J'ai par exemple accompagné une entreprise qui est passée de 10 à 100 salariés en un an. Lorsque je suis arrivée, j'ai fait le diagnostic, conseillé et accompagné en travaillant sur les valeurs de cette société. Les dirigeants avaient tellement le nez dans le guidon qu'ils ne se rendaient même pas compte des belles choses qu'ils pouvaient mettre en avant malgré le travail d'usine en 5/8. » Céline Chrit sait tout aussi bien négocier avec des syndicats dans la gestion de CSE, que rendre un recrutement attractif. « Ce qui m'importe, c'est l'organisation de l'entreprise pour qu'elle puisse continuer à performer. »

S'enrichir par les expériences

La suite ? Céline Chrit ne cache pas ses ambitions. La prochaine étape, pour elle, serait de prendre la tête d'une entreprise. Mais pour l'heure, elle se laisse le temps de continuer à enrichir ses expériences.

Emilie Jafrate

Céline Chrit
Rue Principale, Hecken
06 31 96 85 99
celine.chrit@kairos-france.com
in Céline CHRIT

PUBLI-INFO

Avec Art Concilia, Marie-Charlotte Pillon, la cheffe d'orchestre de la vente aux enchères

Commissaire-priseur, Marie-Charlotte Pillon est également commissaire de justice et expert auprès de la cour d'appel de Colmar. Récemment, elle a également été nommée déléguée Grand Est pour la maison de vente aux enchères anglaise Bonhams.

C'est un métier qui date de l'antiquité. Un métier qui a connu trois réformes ces dix dernières années. Un métier que Marie-Charlotte Pillon exerce depuis dix ans déjà. « Dans l'imagerie populaire, le métier de commissaire-priseur est lié à une faillite personnelle. Or, nous ne vendons que les choses que l'on nous adresse directement ou alors issues de liquidations judiciaires », souligne-t-elle.

« Un objet exceptionnel mérite l'audience la plus large possible »

Son parcours n'est pas conventionnel. Après six ans au cœur d'une banque privée, elle pose ses valises en Alsace. Là, n'ayant pas le droit de s'installer à cause du Concordat, elle décide de lancer Art Concilia. « C'est une société de conseil et d'intermédiation. Je sais quand, comment et à qui vendre. Sur le marché de l'art, c'est unique en France », souligne-t-elle. Marie-Charlotte Pillon devient ainsi l'arbitre de l'expertise. Elle estime et frappe à la porte de toutes les maisons de vente françaises. « Un objet exceptionnel mérite l'audience la plus large possible », sourit-elle. Commissaire-priseur de justice et expert judiciaire auprès de la cour d'appel de Colmar, la fon-

datrice d'Art Concilia a récemment été nommée déléguée Grand-Est pour Bonhams.

Un métier de curiosité

L'amour de l'objet est à la base de son métier. Chaque jour est fait de surprises. Des surprises qui peuvent parfois s'avérer incroyables. « On passe d'un objet à l'autre, du classique à l'extraordinaire. » Un métier fort en psychologie aussi. « Nous prenons en charge l'histoire familiale et l'affect lié à l'objet » souligne Marie-Charlotte Pillon. « Aucune estimation ne se fait de manière brute. Il y a toujours du relationnel. Quel que soit l'objet, je l'explique toujours, je le restitue dans son contexte. »

Un marché saisonnier

Sa clientèle est composée à 50% de particuliers, 50% de prescripteurs. Un marché saisonnier dont les temps forts sont en juin et décembre. Mai et octobre sont les mois idéaux pour les spiritueux mais aussi les véhicules de prestige avec le salon rétro-mobilité. Octobre reste également le mois phare pour l'art contemporain et moderne. « Chaque vente est stratégique. Il est souvent bon d'attendre le moment opportun. »



Marie-Charlotte Pillon - fondatrice de la société Art Concilia - définit où, quand et comment un objet peut être le mieux vendu. Elle est l'arbitre de la vente aux enchères. DR.

Ritualiser les journées d'expertise

La suite ? Ouvrir un bureau mais aussi ritualiser une à deux journées d'expertise par mois en les faisant tourner dans la région entière. La première a eu lieu à Mulhouse en juin dernier. Près de 25 personnes se sont présentées sur la journée, une quinzaine d'objets ont été retenus, dont « trois trésors ». Marie-Charlotte Pillon souhaite également développer la formation. « Le marché de l'art peut faire peur » souligne-t-elle. « Il est estimé comme élitiste, or, il peut s'adres-

ser à tout le monde et à toutes les bourses. Les enchères participent en plus à l'économie circulaire. » Elle a d'ailleurs élaboré des cours sur les rudiments de l'expertise, les petits tips à avoir. Elle enseigne également la stratégie patrimoniale pour que ses étudiants puissent appréhender les objets.

Emilie Jafrate

Art Concilia - Marie-Charlotte Pillon
06 37 63 47 58



Claudine Rullion, le "petit extraterrestre" du monde de la pâtisserie-boulangerie à Wittenheim

Que ce soit par son parcours, son management, sans oublier ses gourmandises, Claudine Rullion ne fait rien comme les autres. Franche dans la vie comme dans sa pâtisserie, la pâtissière s'est installée à Wittenheim, il y a un an.

Son parcours n'a pas d'équivalent... Claudine Rullion tourne la page de la comptabilité pour devenir secrétaire médicale, « arrêter le bureau pour voir des gens ». Elle poursuit l'aventure chez un acheteur de matériel informatique avant de devenir fonctionnaire en milieu hospitalier. Ne se sentant plus à sa place, elle décide de laisser parler sa passion, celle de la pâtisserie.

Un éclair au citron meringué victime de son succès

Elle s'inscrit alors en candidate libre au CAP pâtisserie « à l'âge de 37 ans ». En parallèle de ses heures à l'hôpital, Claudine se forme la nuit à l'aide de tutos YouTube lorsqu'elle n'est pas en boulangerie aux côtés des frères Ernst. « Je me suis occupée pendant des mois du glaçage sur les éclairs et puis j'ai eu envie de faire autre chose », se souvient-elle. On lui donne alors sa chance et Claudine crée un éclair au citron meringué qui rencontre un franc succès. C'est dans cette boulangerie là aussi qu'on lui apprend à réussir la pâte à croissant, sa « bête noire ».

Une ambiance familiale

Claudine Rullion passe alors le fameux examen. Un souvenir impérissable, malgré les sept heures d'épreuves au cœur du CFA de Colmar. « J'étais la plus ancienne » se souvient-elle. « J'ai soi-

gné l'un des jeunes candidats qui venait de se couper, donné l'une de mes brioches à un autre qui l'avait raté, on m'a offert un fondant parce que j'avais perdu trop de temps pour le mien... C'était un moment magique ! » Et la "doyenne" du concours a même eu droit aux applaudissements généraux. En octobre 2022, elle reprend une boulangerie installée à Wittenheim. Elle s'entoure de vendeuses, de boulangers, d'une pâtissière. Une équipe composée aujourd'hui de neuf personnes. Si l'exigence est de mise, l'ambiance reste familiale et chacun peut s'exprimer, comme Camille la boulangère, qui a créé son "Sportif". « C'est un pain qui nous ressemble à toutes les deux ! »

« Je fais du Claudine, tout simplement »

Il y a bien entendu quelques incontournables, à l'instar du mille-feuilles, de l'éclair ou du Paris-Brest mais pas de souris ni de patate. La marque de fabrique de Claudine, ce sont ses créations. Des pâtisseries qui lui ressemblent comme le Dolce Vita. « C'est un hommage à l'Italie, que j'adore. Ce dessert est onctueux. J'y ai mêlé tous mes goûts préférés : la fraise, la framboise, la pistache et la vanille. En fait je fais du Claudine, tout simplement. » Du bon, du vrai et de la technique, avec un montage complexe de trois biscuits, un insert et une mousse. Des pâtisseries franches, dans

lesquelles elle met tout son cœur. Ses tartelettes n'ont pas de pareille, grâce à « l'ingrédient secret » qu'elle se garde bien de révéler. Même les intolérants aux fruits à coque peuvent se faire plaisir et de temps en temps aussi, les intolérants au gluten aussi. Ses pâtisseries expriment également ses convictions. Claudine Rullion utilise des produits locaux et de saison.

Une "Claudine touch" adoptée aussi par les entreprises

Claudine Rullion aime autant transformer ses matières premières en gourmandises derrière ses fourneaux, que de les partager au comptoir avec ses clients. « Nous faisons de notre mieux pour contenter tout le monde. Nous faisons par exemple trois cuissens de pain par jour. Nous ouvrons le dimanche matin aussi, pour que nos clients puissent se faire plaisir. Pour moi, il est essentiel qu'ils aient leur pain frais le matin. » Et c'est par souci de proximité aussi, que la pâtisserie-boulangerie propose des plats traiteurs concoctés par Olivier, son mari. « Des personnes âgées cherchent leur repas tous les jours chez nous. » Certains clients n'hésitent pas à avaler les kilomètres - depuis le Sundgau - pour s'offrir une pâtisserie signée Claudine. « Et ça, c'est l'une de mes plus grandes fiertés... Que l'on se déplace pour qui je suis. » Une "Claudine touch" adoptée également par les entreprises, pour leurs événements spéciaux. Tout récemment, l'équipe s'est serrée les coudes pour préparer un lunch pour près de 150 personnes.

Une équipe à renforcer

Claudine cherche désormais à renforcer son équipe d'un pâtissier et d'un traiteur. Elle aimerait également développer une gamme de snacking et de nombreuses nouvelles créations se bousculent dans sa tête.

Emilie Jafrate

Pâtisserie-Boulangerie Claudine et Olivier
160 rue des Mines, Wittenheim
03 89 52 46 32
Pâtisserie-Boulangerie
Claudine et Olivier



Claudine Rullion a radicalement changé de vie pour s'adonner à sa passion première, la pâtisserie. Elle propose des créations à son image, franches et goûteuses, à découvrir au 160 rue des Mines, à Wittenheim.

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Centre Affaires Rhénan

LE PARTENAIRE SUR QUI VOUS POUVEZ COMPTER !

Nos équipes se rendent toujours disponibles pour vous épauler, vous conseiller et vous guider dans vos choix.

Nous sommes à vos côtés !

N'hésitez pas à nous contacter et à nous solliciter :

03 89 39 41 50



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

Parc des Collines | 1 avenue de Strasbourg
DIDENHEIM | centre-affaires-rhenan.com



Restaurant Le Bloom, à Vieux-Thann, l'aventure gastronomique de Monica Carronda et Sandra Blaudez

Au départ du Bloom, une véritable histoire d'amitié. Celle de Monica Carronda et Sandra Blaudez. La première œuvre au service, la seconde en cuisine. Un binôme qui régale les papilles de ses clients depuis 2009, avec des plats maisons, concoctés et servis avec amour et passion.

Elles se connaissent depuis le collège et ne se sont jamais quittées depuis. Si Monica Carronda prend le chemin de la peinture automobile pendant plus de vingt ans. Sandra Blaudez, elle, met un pied dans la restauration à 15 ans et pendant 22 ans au service du même patron. Les deux amies ont fini par se retrouver autour d'un projet commun. « J'ai toujours eu dans l'idée d'ouvrir notre propre restaurant » glisse Monica. « J'ai eu Sandra à l'usure. » L'opportunité se présente alors du côté de Vieux Thann, au sein d'une bâtisse typiquement alsacienne. Après quelques mois de rénovation, le Bloom ouvre ses portes en 2009.

Une matière brute travaillée sur place, dans son intégralité

Derrière les fourneaux, Sandra Blaudez propose des plats alsaciens traditionnels, parfois revisités. Tout est fait maison, «sauf les frites et les glaces». Le rouleau de veau se décline par exemple à la choucroute. Saisi à la plancha, la cuisson est terminée au four. La touche finale est une sauce au pinot noir, pour agrémenter le tout. Côté entrée, les raviolis au foie gras restent un best-seller. À côté des incontournables, la maison propose une suggestion, selon les produits du moment, à l'instar des gambas sur melon à la sauce légèrement piquante, servis cet été. « Sandra est exigeante,

elle ne laisse rien passer » souligne Monica. « Un cordon bleu dont la chapelure serait trop brunie à son goût ne sera jamais servi à notre client. Elle le recommencera d'office. » Autre particularité : le poisson acheté frais et levé sur place. « Nous préparons tout nous-mêmes. Nous partons toujours de la matière brute que nous travaillons ensuite. » Rien ne se perd, tout se transforme.

Ici, « les costards cravates se mêlent aux bleus de travail »

Le Bloom, c'est une équipe de trois personnes en cuisine et trois en salle. Le restaurant a été agrandi en 2019, pendant la pause Covid et accueille jusqu'à 50 personnes. « Nous pouvons monter davantage mais nous savons faire pour cette capacité là. Cela ne nous intéresse pas de remplir pour remplir. Si c'est pour bâcler, ce n'est pas la peine. » La clientèle est variée. Elle va de 16 à 77 ans. Fermé le dimanche, le Bloom accueille majoritairement des grands parents avec leurs petits-enfants le samedi midi. En semaine, à la pause déjeuner, «les costards cravates se mêlent aux bleus de travail». Le succès du Bloom est lié à cette ambiance conviviale et familiale, associée à la qualité des plats exécutés, ainsi qu'aux assiettes bien remplies.

Emilie Jafrate



Monica Carronda (à gauche) et Sandra Blaudez ont fait se converger leurs parcours professionnels, autour de la restauration. C'est ainsi qu'est né le Bloom en 2009.

Restaurant Le Bloom
49 route de Cernay, Vieux-Thann

03 89 28 16 72
restaurant-le-bloom.fr

Elodie Condemi, l'artiste culinaire, déclencheur d'émotions

Beaucoup la connaissent comme la gagnante de l'émission le Meilleur Pâtissier. Mais Elodie Condemi, c'est avant tout un parcours des plus atypiques. Un parcours au cours duquel elle a atteint ses deux rêves les plus fous, celui de voyager et de devenir entrepreneure.

Biberonnée à la pizza, Elodie Condemi nourrit une véritable passion pour ce plat. C'est d'ailleurs par la pizza qu'elle réalise l'un de ses rêves... Celui de devenir entrepreneure. Elle ouvre sa première pizzeria dans le garage de ses parents, « à la débrouille ». L'aventure dure un an et demi. « La suite était d'ouvrir plus grand ou alors de voyager », se souvient-elle. Elodie Condemi a fini par faire son sac.

De l'Australie à Chamonix en passant par Bali

Elle réalise alors son deuxième rêve de gosse. Elle s'envole seule vers l'Australie, son visa vacances / travail en poche. Elle met ensuite le cap pour Bali, où elle exerce en tant que prof de plongée. Elle en profite pour découvrir une partie de l'Asie du Sud Est avant une tentative de retour en Alsace, mais là, elle se sent plus en phase... Elle réenfile son sac à dos direction Chamonix. « Mais à aucun moment je ne me suis dit que j'irais habiter en montagne » sourit-elle. « Au volant de ma 205 rouge j'ai découvert le Mont Blanc. C'était WAHOU ! » Elle fait un an en tant que serveuse avant de revenir en Alsace et d'ouvrir sa deuxième pizzeria. L'aventure dure huit ans.

Deux mois et demi dans une bulle pour devenir le Meilleur Pâtissier

Et puis arrive l'aventure du Meilleur Pâtissier et une envie de challenge. Elle vit en autarcie pendant deux mois et demi. Une bulle dans laquelle elle mange, boit, respire et dort pâtisserie. « Je faisais des gâteaux de temps en temps mais ce qui me plaisait, c'est d'y mixer le sucré et le salé. Pour moi, il n'y a pas de limite. Et puis j'aime le beurre qui crépite, déglacer, travailler un crumble... Tout cela me fait vibrer ! » Et puis Elodie Condemi a fini par gagner. Une victoire "sans prétention". D'ailleurs, les premiers mots qu'elle expriment sont : « Je suis désolée d'avoir gagné. Les gâteaux, j'en faisais de temps en temps. Les autres candidats, eux, vivaient gâteaux. » Mais ce syndrome de l'imposteur a fini par s'estomper au fil du temps.

La petite lumière retrouvée par le chocolat

De retour sur terre, Elodie Condemi subit - comme tout le monde - le confinement. Les idées se bousculaient dans sa tête, mais rien qui ne la fasse réellement vibrer... Et puis, un jour, sa fille Héliade lui demande de lui faire du chocolat pour Pâques. Du chocolat façon Elodie Condemi : joyeux, coloré... Du chocolat qui faisait plaisir à ses proches. « À ce moment-là, j'ai retrouvé la petite lumière, j'avais retrouvé une direction à donner à ma vie. » C'est ainsi que naissent les masterclass.

L'art culinaire dédié à l'événementiel

L'artiste culinaire a ensuite plongé au cœur de l'événementiel pour pouvoir laisser libre court à son "art culinaire" avec, pour moyens d'expression, le goût, la texture, le visuel. À chaque création, ce besoin de raconter une histoire, susciter des émotions. Ce retour, Elodie Condemi en a besoin. Lorsque quelqu'un goûte l'une de ses créations, la jeune femme est comme un enfant qui attend le Père Noël. Elle-même ne s'attable pas par hasard. « Lorsque je mange, c'est pour découvrir l'univers du chef, comprendre son travail, où il veut m'emmener. »

Une passion pour la pizza toujours intacte

Si elle a mis un terme à la pizza depuis bien longtemps, elle continue de faire vibrer son cœur. « Je suis passionnée de panification et j'aime tous les pains, croustillants, moelleux, avec des graines... J'aime aussi le bruit que fait la pâte lorsque l'on appuie dessus. D'une belle pâte, on arrive à une belle pizza. » Et même si elle aime la complexité, Elodie Condemi aime la simplicité de cette tradition italienne. Parce que la meilleure pizza reste la plus simple : une bonne pâte, de la tomate et de la charcuterie.

Emilie Jafrate

Elodie Condemi
06 12 16 47 67



Elodie Condemi se raconte à travers ses créations, qu'elles soient salées, sucrées, ou qu'elles mixent les deux. DR



Twist Cake, le food truck des gourmands particuliers et professionnels, par Fanny Relange

Twist Cake est l'alternative aux déjeuners, goûters ou buffets d'entreprises classiques. Depuis octobre 2020, Fanny Relange propose des kurtos garnis - version salée mais aussi sucrée - pour une pause 100% gourmandise.



Si vous sentez de bonnes odeurs de gourmandises briochées, alors vous n'êtes pas loin de la roulotte Twist Cake. L'occasion idéale de goûter le kurtos maison, façon Fanny Relange, versions salées ou sucrées.

Issue de la boulangerie / restauration, la jeune femme a travaillé au cœur d'une chaîne et puis des soucis de santé l'ont forcée à se poser et repenser son avenir professionnel. C'est là qu'elle croise le chemin du kurtos. Une spécialité hongroise que lui fait découvrir une amie d'origine

roumaine. Impossible d'y résister, une fois goûté, c'est adopté ! Fanny Relange décide d'importer le kurtos en Alsace, après être allée vadrouiller dans les pays de l'Est à la découverte de cette spécialité gourmande. Un voyage duquel elle ramène également une roulotte.

La bonne recette et le bon mouvement

Avant de lancer son food truck aux accents hongrois, il a fallu du temps et de la patience... Quelques mois pour trouver le bon goût et le bon mouvement. « Les premiers avaient du goût, mais la texture n'y était pas du tout », se souvient-elle, tout sourire. Pour donner cette forme de cheminée au biscuit, il faut en effet rouler la pâte. Une pâte 100% maison. « Je suis amatrice de pâtisserie, j'ai fait comme d'habitude, j'ai appris et peaufiner le geste via YouTube », sourit-elle.

Façon salée ou sucrée

Le kurtos, c'est un biscuit moelleux à l'intérieur et croustillant à l'extérieur. S'il n'est qu'en version sucrée dans les pays de l'est, Fanny Relange le décline façon salée. Son bestseller reste le kurtos "hot dog", gratiné, aux herbes de Provence, agrémenté d'une saucisse d'Alsace. Fanny Relange propose également une édition limitée par saison. En été, elle est composée de bibalaskaes, en hiver, de raclette et de jambon cru. Sucre cannelle, chocolat ou encore pommes caramélisées maison composent la carte dans sa version sucrée. Fanny Relange se plaît à élaborer des recettes éphémères à base de fruits de saison mais aussi de crème glacée.

Version combi bleu pour les événements professionnels

Installée la semaine dans la zone commerciale Karana à Wittenheim, Twist Cake a su conquérir le palais de toutes les générations. Les 25/45 ans d'abord, puis les personnes âgées, sans oublier les fidèles qui s'autorisent une pause gourmande

- attirés par l'odeur qui émane du food truck - entre deux magasins. Il n'est d'ailleurs pas rare pour Fanny d'avoir de la compagnie les après-midis. « Certains se mettent à la petite fenêtre sur le côté, ils regardent, ils discutent... » Les soirs et week-ends, au fil des événements, la jeune femme prend le volant de son combi bleu électrique. « C'est le bémol de mon activité. J'aimerais embaucher une personne au moins à mi-temps. Seule, je dois réduire mon temps de présence la semaine à Wittenheim pour assurer les événements », explique-t-elle. Des événements jusqu'à 250 personnes.

De nouvelles recettes en cours d'élaboration

Twist Cake séduit en effet de plus en plus les entreprises qui n'hésitent plus à faire appel à ces effluves hongrois pour leurs événements spéciaux. Fanny Relange est par exemple partenaire des Mulhousiennes depuis trois ans. Elle se déplace dans toute l'Alsace et même au-delà. Elle a notamment participé à deux reprises au plus gros festival de food trucks français du côté de Poitiers. « Mon objectif n'est pas de m'agrandir de trop. J'aimerais déjà pouvoir ouvrir toute la semaine à Wittenheim, conserver mes deux food trucks et continuer à faire du terrain. » Du terrain et de la cuisine. Fanny Relange a plein d'idées recettes en tête. Des idées qu'elle teste sur place, dès qu'elle a le temps. « Pour les faire goûter, j'appelle mes amis, qu'ils passent ici, à Wittenheim. Je goûte moi aussi toutes mes recettes. Je ne suis pas fan par exemple du saumon, mais j'ai tout de même testé. » Twist Cake n'a pas fini de régaler les papilles des grands et des petits !

Emilie Jafrate

Twist Cake

Du mercredi au samedi zone Karana,
Rue de Sultz, à Wittenheim
06 77 71 45 24
f Twist Cake

Le Coin des Délices, un voyage unique depuis Moosch au cœur de la culture polonaise

Il est l'unique restaurant polonais d'Alsace. Une madeleine de Proust pour certains, un voyage gustatif pour d'autres. Mais pousser la porte du Coin des Délices, c'est entrer chez Katarzyna Wilkolek, la maîtresse des lieux.

Voilà dix ans que Katarzyna Wilkolek a quitté sa Pologne natale pour poser ses valises en Alsace. « Je ne parlais pas un mot de français » se souvient-elle. « Je savais à peine dire bonjour et au revoir... » Elle fait le choix de s'éloigner de ses racines pour assumer au mieux sa vie de maman. « En Pologne, je travaillais énormément. Je ne voyais pas ma fille grandir. Pour elle, c'était comme si elle n'avait plus de parent, cela se ressentait jusqu'à l'école... » Et c'est la cuisine qui a fait le pont entre ses racines et son pays d'adoption, la France.

Le Coin des Délices, de Thann à Moosch

Katarzyna est derrière les fourneaux depuis 26 ans déjà. « Je fais partie d'une famille nombreuse et chez nous, il est normal que la femme cuisine. » Elle se forme en Pologne et passe par toutes les étapes du métier. En Alsace, elle débute comme seconde de cuisine du côté de Burnhaupt, puis cheffe de cuisine pendant quatre ans dans un établissement thannois, avant d'ouvrir sa propre maison, Le Coin des Délices. En octobre 2022, Katarzyna déménage de la rue Saint Thiébaut à Thann vers la rue du Général de Gaulle à Moosch. « Je suis désormais plus proche de mes matières premières. Je me fournis en ferme auberge pour tout ce qui est œufs et produits laitiers ainsi qu'au marché paysan de Fellingering, une bonne adresse aussi pour les fromages, notamment », souligne-t-elle tout sourire.

Piérogis, Bigos, Makowiec, Sernik côté polonais

Ici, 85% des ingrédients qui composent les plats de Katarzyna sont des produits locaux. « En fait, les ingrédients sont les mêmes que dans la gastronomie polonaise. Ils sont juste cuisinés différemment », sourit-elle. Katarzyna a élaboré une carte 100% spécialités polonaises qui ne bouge pas. On y trouve des Piérogis - de grands raviolis polonais ressemblant aux fleischknas - du Bigos aussi, une choucroute polonaise avec saucisse polonaise et champignons. Les ingrédients sont exactement les mêmes que ceux utilisés pour la choucroute alsacienne. Si l'esprit est le même, la disposition est différente. Côté sucré, Katarzyna propose du Sernik - un gâteau au fromage blanc - ainsi que le Makowiec, un gâteau pavot, miel, orange, glaçage au chocolat. En plus de cette carte tradition, Katarzyna propose une carte à trois entrées, trois plats, trois desserts qu'elle modifie tous les mois. Autre particularité, Katarzyna élabore son propre pain.

Une Madeleine de Proust

Le Coin des Délices peut accueillir jusqu'à 50 personnes en salle, 80 en terrasse. Katarzyna a conservé sa clientèle thannoise. Le week-end, elle accueille des membres issus de la communauté polonaise. Des clients qui viennent depuis Strasbourg, l'Allemagne, la Suisse, Paris même. L'ambiance est plus familiale. « J'ai des tables de

15 à 20 personnes et c'est très chouette. Si la quatrième génération ne parle plus polonais, les plus de 70 ans, eux, n'ont pas oublié... Et le goût des plats traditionnels leur reste en tête. » Il n'est pas rare de voir quelques larmes couler au souvenir de ces goûts d'enfance.

À table «comme à la maison»

Pendant que les parents savourent et discutent à table, les enfants, eux, jouent autour du comptoir. Une maison dans laquelle les chiens aussi sont acceptés. « Cette ambiance est importante pour moi. Avant, c'était un restaurant un peu chic, maintenant, on y est comme à la maison. Le plus beau compliment que l'on puisse me faire c'est de me dire que l'on se sent comme chez sa grand-mère. » Une ambiance incomparable, ponctuée de photos représentant des instants de vie polonaise. Chaleur et convivialité sont ici de mise. Les

clients n'hésitent d'ailleurs pas à appeler la maîtresse des lieux du bout du restaurant. Katarzyna se transforme alors en "Cathy".

Les rojbrageldi, son péché mignon

Côté cuisine, l'incontournable de Katarzyna, reste les rojbrageldi, qu'elle prononce d'ailleurs à la perfection. « Lorsque je ne travaille pas j'aime beaucoup aller en auberge », glisse-t-elle. Et l'un de ses plus beaux retours c'est quand les aubergistes de montagne s'installent à sa table.

Emilie Jafrate

Le Coin des Délices

48 rue du Général de Gaulle, Moosch
03 89 82 33 30
f Le Coin des Délices Moosch



Katarzyna Wilkolek partage ses racines polonaises à travers ses plats de tradition mais aussi l'ambiance de son restaurant, le Coin des Délices, installé à Moosch.

Les Demoiselles du Vrac, l'épicerie de proximité éco-responsable installée à Saint-Amarin

Cousines dans la vie, depuis le début de l'année 2023, Belinda Giangiulio et Perrine Stiker sont également associées. Elles ont ouvert ensemble leur épicerie de proximité, Les Demoiselles du Vrac, du côté de Saint-Amarin.



Belinda Giangiulio (à gauche) et Perrine Stiker ont ouvert leur épicerie de proximité, les Demoiselles du Vrac le 3 janvier 2023 au cœur de Saint-Amarin.

Belinda est de Mitzach, Perrine d'Oderen. Le concept de l'épicerie en vrac, elles le découvrent lors d'un week-end en Haute Savoie. Il leur a fallu deux ans pour le concrétiser et opérer un virage à 360°. « Nous avons réalisé une étude de marché auprès des gens, dans la rue, ainsi que sur les réseaux sociaux. » Au total, elles sont parvenues à sonder un échantillon de 150 personnes. « Et il y avait bel et bien une clientèle en attente du vrac. Des personnes qui en avaient assez des emballages, du marketing. » Une envie de changer sa façon de consommer, mais aussi une envie de commerce de proximité. C'est ainsi qu'elles quittent le monde de l'industrie pour ouvrir les portes de leur boutique en janvier 2023.

Un point de rassemblement de petits producteurs

Si elles font partie du réseau interprofessionnel vrac, les Demoiselles du Vrac proposent également toute une gamme de produits concoctés par des producteurs locaux. « Nous avons envie d'être le point de rassemblement de petits, comme nous. » Le fromage, le saucisson et les crèmes desserts sont issus de la Ferme du Boskopf. La Ferme du Siesbach fournit notamment la boutique en chorizo de bœuf ainsi qu'en saucisse gourmande. Les Demoiselles du Vrac proposent tout ce dont on a besoin au quotidien, du salé, du sucré, mais aussi du frais, jusqu'aux produits de beauté, d'hygiène et de nettoyage. 1100 références sont pour l'heure répertoriées.

Une poubelle en moins pour certains clients

C'est cabas et bocaux en main que les clients poussent la porte de cette boutique depuis janvier 2023. « Nous avons davantage de recul aujourd'hui. Certains de nos clients ont constaté avoir une poubelle en moins. Pour nous, un emballage réutilisé est une petite victoire. Chaque geste compte. Le vrac est un moyen d'acheter la

quantité souhaitée. » La clientèle est variée, des jeunes parents sensibilisés à l'écologie, aux ados qui viennent chercher leurs bonbons après l'école, sans oublier les personnes âgées qui retrouvent une part d'autonomie. « Nous avons un monsieur de 93 ans qui vient toutes les semaines chercher ses quatre pots de yaourt, son morceau de fromage et sa confiture. Il a d'ailleurs instauré la blague de la semaine. » La boutique séduit aussi les sportifs, à commencer par les cyclistes de passage qui y trouvent de quoi se ravitailler en energy ball et autres fruits secs.

Des produits atypiques

À l'écoute de leur clientèle, les deux cousines ont également développé une gamme sans gluten. Les Demoiselles du Vrac s'attachent à proposer ce qui ne se trouve pas ailleurs. Le lait végétal, ici, est en poudre. « C'est un produit qui a gagné le prix de l'innovation. Il est économe côté transport. Au lieu de deux packs, c'est un sachet que l'on transporte. Autre avantage, on peut le reconstituer selon son goût. » Et chaque mardi, elles publient leur recette de la semaine pour le plus grand plaisir de leurs adeptes.

De nouveaux services en maturation

Belinda et Perrine aimeraient offrir davantage de services en développant la livraison. La boutique devrait également s'ouvrir régulièrement à des ateliers DIY ou alors autour de l'alimentation. Le premier a concerné le petit déjeuner. Le duo réalise également des paniers garnis. « Nous en proposons un pour se lancer dans le vrac mais aussi par thématique, que ce soit hygiène ou apéro. » Des paniers évidemment enveloppés dans du papier Kraft.

Emilie Jafrate

Les Demoiselles du Vrac

59 rue Charles de Gaulle, Saint-Amarin
09 77 97 57 92

Les Demoiselles du Vrac

Une expertise de proximité au service des professionnels.

La Caisse d'Epargne vous accompagne dans le développement de votre activité.



CAISSE D'EPARGNE
Grand Est Europe
Vous être utile.

Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles L.512-85 et suivants du Code Monétaire et Financier, société anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance au capital de 681.876.700 euros - siège social à STRASBOURG (67100), 1, avenue du Rhin - 775 618 622 RCS STRASBOURG - immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 004 738 - Crédit photo : Gettyimages.

Emilie GIRARD, Directrice Commerciale Pros, est à votre écoute. N'hésitez pas à la contacter : emilie.girard@cegee.caisse-epargne.fr • Tél. 06 20 06 04 06*

* Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.

Véronique Banon, pharmacienne d'officine pluridisciplinaire, au cœur de Masevaux depuis 1992

Elle s'installe là où elle a grandi. Véronique Banon a poursuivi l'histoire familiale en prenant la voie de la pharmacie. Un retour aux sources depuis 1992, au cœur de Masevaux.

Inscrite dans deux facultés différentes, hésitant entre la biologie, la psychologie et la pharmacie par défaut, Véronique Banon a finalement emprunté la voie ouverte par ses parents : le métier de pharmacien. Un choix de dernière minute. Durant son cursus universitaire, Véronique Banon se destinait à l'option industrie/recherche et développement. Mais le contexte familial l'a rattrapé et a tout chamboulé. À la disparition de son père, la jeune femme décide de revenir à Masevaux pour s'y installer avec son mari et ses deux premiers enfants. On est alors en 1992.

« Ma vie était devenue une liste »

Son parcours de pharmacienne n'a pas été un long fleuve tranquille, loin de là... « Comme la plupart des femmes, nous devons faire face à une forte pression, énormément de stress social, aussi. Ma vie était devenue une liste : réussir, être belle, mince, sportive, intelligente, gentille avec ses enfants, aimante avec son mari... » À 33 ans, tout s'écroule, la jeune femme flanche. « Alors que tout aurait pu me sourire ! Tout le monde pensait d'ailleurs que je vivais un bonheur parfait » se souvient-elle. « En réalité je n'étais pas alignée. J'avais eu jusque-là un parcours d'"enfant adapté", j'avais sécurisé tout le monde et je m'étais enfermée dans un mode de vie contrôlant. »

Le lâcher prise comme discipline de vie

À 33 ans, après un divorce et trois enfants, tout est à reconstruire. Il lui a fallu du temps pour se retrouver un chemin dans lequel ses enfants et ses collaborateurs ont joué un rôle important. « Les

enfants, c'est l'essence de la vie et certains de mes collaborateurs sont avec moi depuis 30 ans. Ils m'ont permis de remonter la pente. »

La Covid, l'épreuve du feu

Au rang des événements marquants aussi, la parenthèse Covid. L'épreuve du feu. Une période qui l'a durablement marquée. « Il fallait répondre aux angoisses de nos patients et traiter un flux multiplié par cinq. Je ne voulais surtout pas faire de discrimination. » Quatre zones ont été aménagées sur place : un guichet extérieur pour les malades, en intérieur pour les classiques, une zone permettant de tester et une pour vacciner. « Je garde le souvenir d'une France clivée entre vaccinés et non vaccinés et d'un manque de discernement engendré par la peur. »

Des diplômes pour un meilleur leadership

Le choix de la voie de l'amour plutôt que de la peur ainsi que la volonté d'agir pour une transformation sociétale. C'est ce qui a poussé Véronique Banon à intégrer le diplôme universitaire Leadership-Neurosciences-Méditation (LNM) proposé par l'école de management de Strasbourg. Un diplôme qui ouvre la voie à un leadership bienveillant, lucide et à impact positif sur autrui mais aussi sur son environnement. Une expérience qui lui a permis de redéfinir les valeurs de son entreprise aux côtés de son équipe. En quête permanente de sens, Véronique Banon poursuit avec une master class de Tania Singer : du Burn out à la résilience, de l'empathie à la compassion.



Véronique Banon a plongé malgré elle dans le métier de pharmacienne d'officine. Elle manage au quotidien une équipe de 7 à 10 personnes, avec bienveillance.

Livraison de matériel, orthopédie, aromathérapie et nutrition

Ce qui anime aujourd'hui Véronique Banon, c'est la dimension pluridisciplinaire de son métier de pharmacienne d'officine. « Même si à la Fac, on ne nous enseigne essentiellement que la chimie, notre métier n'est pas seulement scientifique, loin de là. Il faut savoir gérer une équipe, lire un bilan, négocier avec les fournisseurs pour acheter et vendre au bon prix... » Et pour mener toutes ces missions à bien, Véronique Banon a suivi un cycle de perfectionnement gestion et management de l'officine à l'ESSEC Business School entre 2011 et 2017. Être cheffe d'entreprise, c'est aussi savoir anticiper. Depuis son installation en 1992, Véronique Banon a réalisé un agrandissement ou une rénovation tous les dix ans. Des investissements qui lui ont permis de tenir le coup en plein Covid. La pharmacie Banon, ce sont également des services diversifiés. Au rang de ses spécificités, la livraison de matériel pour aider au maintien à domicile des personnes hospitalisées chez elles, l'orthopédie, l'aromathérapie, ainsi que la nutrition et l'accompagnement dermo- cosmétique.

Faire davantage le lien entre le corps et l'esprit pour une vision plus holistique de la pharmacie

Toujours en mouvement, Véronique Banon nourrit de nombreux projets. Son métier se transforme. Le pharmacien se voit confier de nouvelles missions comme : la vaccination, l'accompagnement thérapeutique du patient cancéreux, de la femme enceinte, du patient âgé prenant plusieurs médicaments sous forme de bilans de médication ou encore la téléconsultation qui arrivera d'ici fin octobre. « J'aimerais aussi que nous, spécialistes, nous partagions nos outils dans la gestion du stress notamment. Pour faire le lien entre le corps et l'esprit et avoir, de manière plus générale, une vision holistique de la pharmacie et de la médecine. »

Emilie Jafrate

Pharmacie Banon

9 Place Clémenceau, Masevaux-Niederbruck
03 89 82 40 65

Pharmacie BANON

ENEZ VOUS DÉCOUVRIR

GRODWOHL

LINGERIE - BAIN - HOMEWEAR

-20% SUR L'ARTICLE DE VOTRE CHOIX EN BOUTIQUE
DU 02 OCTOBRE AU 04 NOVEMBRE 2023 *

25 Rue Henriette
à Mulhouse

ZAC de l'Arche
à Morschwiller

1 Rue des Serruriers
à Colmar

*Offre non cumulable avec d'autres avantages, dans la limite des stocks disponibles en magasin. »

VOUS AVEZ UN PROJET ?
Nous avons la solution !

Atypik

CRÉATEUR DE BUREAUX

ÉTUDES - TRAVAUX - AMÉNAGEMENT

Un groupe d'experts pour vos projets tertiaires !

LES PRESTATIONS

- Définition des objectifs
- Etudes de faisabilité
- Travaux de second-œuvre
- Cloison Aluminium
- Aménagement

CONTACT
03 89 49 54 53
atypik@atypik-id.com
COLMAR - MULHOUSE - STRASBOURG



Autodidacte, Loa Loeffel donne vie aux matières, aux textures et aux couleurs à travers des produits textiles réalisés sur mesure depuis son atelier installé à Thann.

Les Coutures de Lo' à Thann, les créations textiles 100% zéro déchets de **Loa Loeffel**

Rien ne la prédestinait à la couture. Encore moins à devenir entrepreneure. Et pourtant, Loa Loeffel a fini par lancer sa petite entreprise : Les Coutures de Lo'. Elle réalise de ses mains des produits tendances et du quotidien, estampillés zéro déchet.

Chez les Loeffel, la couture n'est pas une passion qui se transmet de mère en fille. C'est le confinement qui a servi de déclencheur à Loa. « J'étais alors installée à Strasbourg, dans mon petit appartement. Je tournais en rond, j'avais besoin de m'occuper », se souvient-elle. Elle commande sa première machine à coudre et réalise ses premiers essais à l'aide de tutos dénichés sur le net. « *Franchement, j'ai déjà mis quatre heures à passer le fil dans l'aiguille... J'ai ensuite réalisé mes premiers cotons démaquillants. Une catastrophe !* » Et puis à force de persévérance, ses coutures ont fini par être propres.

Des réalisations sur mesure, à la demande

« À chaque fois que j'avais besoin de quelque chose, je me le cousais », explique Loa. Il y a eu les cotons démaquillants, puis les essuie-tout. De fil en aiguille, la jeune couturière se fait inviter sur des salons, des marchés de Noël aussi. C'est ainsi que démarre véritablement son aventure entrepreneuriale. Les Coutures de Lo' naît officiellement en octobre 2022. Une première année d'activité, les premiers échecs aussi. « *Je me suis présentée sur mon premier marché de Noël avec énormément de stock* » se souvient-elle. « *J'avais bossé comme une dingue. Mais je n'ai pas réussi à l'écouler. Jusque-là, j'avais toujours travaillé à la demande.* »

De la matière, des textures et du pastel

Loa s'inscrit dans un esprit zéro déchet. « *J'aimerais proposer des tissus de seconde main, mais je n'ai jamais récupéré de velours côtelé par exemple. Cette matière, il faut l'acheter.* » Son style est reconnaissable à la matière, aux jolies textures, aux couleurs, aussi. « *J'aime les couleurs pastel, elles apaisent* », sourit-elle. Ces moments, seule dans son atelier, face à sa machine à coudre, les différentes textures passant sous ses doigts, restent des moments qu'elle savoure, quasi méditatifs.

Une gamme développée selon la demande

Se laissant porter par la demande, Loa a diversifié sa gamme de produits en fonction des envies de ses clients. Du coton démaquillant à la trousse lavable, la couturière propose désormais des bananes. L'accessoire tendance du moment. Tous ses produits se font sur mesure. Une gamme qu'elle développe au fur et à mesure, par le retour de ses clients mais aussi via les réseaux sociaux. La prochaine étape d'ailleurs, sera de choisir entre le tote bag, la housse d'ordinateur ou les serviettes hygiéniques lavables. Un choix qui sera déterminé par un sondage Instagram. L'actualité est également source d'inspiration, comme la rentrée des classes. Une rentrée à l'occasion de laquelle la jeune femme a confectionné une serviette de table pour le goûter des enfants à l'école. Une pièce réalisée à base d'un tissu en nid d'abeille, absorbant et léger.

Des idées cadeaux d'entreprises aussi

Les premiers mois, sa clientèle était exclusivement familiale. Et puis Loa a réceptionné des commandes venant de clients qu'elle ne connaissait pas. Elle a également été approchée par des professionnels, pour réaliser des cadeaux commerciaux. Une idée remise à plus tard afin de garantir un vrai service B2B pour la suite de cette aventure. La jeune couturière répond aux besoins en paniers garnis zéro déchet thématiques, pour les événements de la vie, comme les anniversaires, les naissances, par exemple. Les créations de Loa sont également disponibles en boutique, du côté de l'épicerie Les Demoiselles du Vrac, à Saint-Amarin.

Emilie Jafrate

Les Coutures de Lo'
3 rue Charles Walch, Thann
06 06 72 46 22
📍 Les coutures de Lo'

JF2C et l'apprentissage : une voie professionnelle "GAGNANTE-GAGNANTE"



Venez vite nous rencontrer et prenez contact au :
03 89 34 35 70

Recruter et former un.e jeune alternant.e est une démarche citoyenne pour JF2C. Aider nos jeunes à s'insérer dans la vie professionnelle est un vrai enjeu aujourd'hui. C'est pourquoi, nous embauchons des alternants afin de les former à nos méthodes de travail, de leur apprendre un de nos six métiers. Une solution pour impulser un nouveau dynamisme tant pour nos jeunes que pour l'entreprise ! **Chez JF2C, nos apprentis profitent de plusieurs avantages :**

- 1 Ils acquièrent une expérience professionnelle théorique et pratique.
- 2 Chaque jeune est pris en charge par des encadrants-expérimentés.
- 3 Recrutement par "l'apprentissage dating" à la rencontre des jeunes femmes et hommes motivés.
- 4 Une équipe interne désireuse de transmettre leur savoir-faire.



69 Rue de la Charte – 68400 Riedisheim
travaux@jf2c.fr - Tél. : 03 89 34 35 70



Adaptation Marketing & Communication Images banques Adobe Stock Shutterstock Oct 2023

WS Working Spirit INTÉRIM

**AU TRAVAIL COMME DANS LA VIE,
ON RÉCOLTE
CE QU'ON S'AIME !**

Un collaborateur heureux donne de la performance à une entreprise. Et ça chez Working Spirit, nous l'avons bien compris. Que vous soyez candidats ou recruteurs, nous mettons tout en œuvre pour que les missions à nos côtés deviennent

des expériences uniques. Des services dédiés qui facilitent la vie des candidats et des entreprises, accompagnent dans la bienveillance et la durée. Le monde du travail a changé, rejoignez-nous pour le faire évoluer.

MULHOUSE | COLMAR | HÉSINGUE | BELFORT

Pour en savoir plus sur notre programme d'accompagnement et l'agence la plus proche de chez vous.



WORKING-SPIRIT.FR



Maison Chinette Pfastatt, le meuble chiné remis au goût du jour façon Hélène Colot

De la chimie au relooking, il y a Maison Chinette, le fruit d'une reconversion réussie. Hélène Colot laisse désormais pleinement s'exprimer sa passion pour le meuble chiné auquel elle apporte sa touche, en corrélation avec les envies de ses clients.

Il y a eu cette période de doute après des années passées dans la chimie. Un bilan de compétences plus tard, mais surtout des chaises en sky rouge chinées lors d'une matinée en famille et c'est le déclic. « C'est Matthieu (son conjoint et dirigeant d'Oniric, ndlr) qui les avait repéré. Je lui ai alors répondu que si elles n'allaient pas chez nous, elles iraient chez quelqu'un d'autre. Et là, tout m'a semblé évident. Le nom, le logo... Tout est arrivé très vite. Je voulais chiner, relooker et remplacer du mobilier chez des gens. » Une activité qu'Hélène Collot pratiquait déjà pour son plaisir, à ses heures perdues.

Un démarrage en trombe

Contre toute attente, Hélène Colot se lance sans se poser de questions. Août 2019, cinq mois seulement après son immatriculation, elle occupe une boutique éphémère en plein centre de Mulhouse. Un démarrage sur les chapeaux de roues. « Pendant le Covid, les gens ont eu le temps de repenser à leur décoration. On m'a confié de nombreux projets », se souvient-elle.

Pour chaque meuble, le temps de la rencontre et de l'écoute

Pour Hélène Collot, chaque meuble a son âme, son histoire. « Je prends tout en considération », souligne-t-elle d'ailleurs. Et à chaque meuble, sa rencontre. « Les meubles de famille qui me sont confiés n'ont bien souvent aucune valeur pécuniaire, mais une haute valeur sentimentale. Je prends le temps de la rencontre, de l'écoute. Si certaines phases se répètent comme le ponçage,

ce n'est jamais le même travail. » Il lui arrive même de travailler directement sur site. Des clients lui demandent un meuble spécifique, une armoire, une commande, une chaise, une table de nuit qu'Hélène Collot se fait un plaisir de chiner après être passée s'imprégner de l'atmosphère de leur intérieur.



La discrétion est au cœur de la stratégie de Léonora Investigations. La jeune femme exerce depuis trois ans maintenant.

Des envies d'excentricité par la couleur

La suite ? Apporter sa touche au monde professionnel. « On peut se permettre plus d'excentricité. On me demande souvent du vert foncé, du gris, du noir... Lorsqu'on me demande du jaune, je suis aux anges ! J'adorerais relooker un meuble renaissance en bleu électrique, par exemple. Mais chez le particulier, il faut veiller à ce que les couleurs ne lassent pas. » Hélène Collot aimerait aussi proposer des pièces chinées pour les chambres d'enfants. « Croyez-moi, c'est vraiment terriblement charmant », sourit-elle.

Des techniques en constante évolution

Maison Chinette est désormais sollicitée par les architectes d'intérieur. Les meubles d'Hélène Colot sont également exposés dans des univers particuliers à Mulhouse et alentours. Au cœur de Maison Lychee, par exemple, mais aussi du côté

du Comptoir du Az'Art à Bartenheim. Des idées, Hélène Collot en a plein la tête. La pièce réalisée pour le Salon de la Décoration de Colmar lui a permis d'expérimenter l'impression numérique. « La thématique était "oser". Mais je n'ai pas osé jusqu'au bout. J'aurais aimé pouvoir faire une impression numérique d'un Yrak ou d'un Sven. Mais cette technique nouvelle m'a en revanche donné envie de texturer davantage mes meubles. » Ses envies et ses techniques évoluent en fonction des demandes. Certains clients lui permettent de sortir de sa zone de confort. « Avant, j'étais plutôt dans le vintage épuré. Aujourd'hui, j'ai envie de détourner des moules par la couleur, par exemple. »

Emilie Jafrate

Maison Chinette

25 rue des Maquisards, Pfastatt
06 72 48 19 57

📍 Maisonchinette

Atpik
AGENCE IMMOBILIÈRE D'ENTREPRISE

VOTRE EXPERT LOCAL

UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS POUR VOUS GUIDER

- Achat
- Vente
- Location

ESTIMER SON BIEN IMMOBILIER :
Quelle est la valeur de vos bureaux ?

CONTACTEZ-NOUS POUR UNE ESTIMATION GRATUITE !

n° 03 89 49 54 53
atypik@atypik-id.com

COLMAR - MULHOUSE - STRASBOURG

UNE EXPERTISE À TOUS LES NIVEAUX !

GESTION COURANTE
FINANCEMENT
INVESTISSEMENT
PAIEMENTS
EPARGNE
ASSURANCES

Crédit Mutuel
SAINT-LOUIS REGIO

ESPACE ENTREPRISES
72 rue de Mulhouse - SAINT-LOUIS
03057@creditmutuel.fr

Tél. 03 89 70 85 48

Institut, centres de formation et produits cosmétiques... **CilsJo**, la marque alsacienne créée par **Johana Tomaszewski**

Elle rêvait de devenir infirmière. C'est finalement dans les cils que Johana Tomaszewski a construit sa carrière. Elle est aujourd'hui à la tête d'un institut installé à Sausheim, d'un centre de formation ainsi que de sa propre marque, CilsJo, dont les produits sont fabriqués en Europe.

Les bancs de l'école, ce n'était pas son truc. Elle ne va d'ailleurs même pas jusqu'au baccalauréat. À 18 ans, Johana Tomaszewski intègre un bloc opératoire en qualité d'aide-soignante anesthésiste, avec l'ambition de passer le concours d'infirmière. Mais les choses n'ont pas pris la tournure qu'elle attendait. « Je devais attendre trois ans pour passer le concours ou alors le financer moi-même et j'avais zéro patience... » se souvient-elle. « Et puis j'étais coquette. Je n'avais pas droit aux ongles et aux bijoux, alors je me faisais les cils. De l'extérieur, cela ne peut paraître n'être qu'esthétique, mais c'est bien plus. »

« La pose d'extensions de cils m'a calmée »

Johana s'est prise de fascination pour ce monde constitué de protocoles d'hygiène, de petites pinces et de minutie. Elle finit même par se former. « La pose d'extensions de cils m'a calmée. Elle me permettait d'être dans ma bulle, de travailler ma réflexion pour arriver au résultat escompté. » Elle se lance en parallèle de son job à l'hôpital. Et ce qui ne devait être à la base qu'un hobby prend de plus en plus d'ampleur. À 23 ans, sur un coup de tête, elle pose sa démission mais, toujours, dans cette idée de se payer le concours d'infirmière.

Une dizaine de concours à son actif

Victime de son succès, Johana affiche d'entrée un agenda complet sur huit mois. Elle se crée un univers chez elle, à domicile et remporte des concours - une dizaine au total - qui lui ouvrent de nouvelles portes. « Les marques venaient taper à ma porte. Je saisisais les opportunités qui se présentaient à moi, je m'éclatais. » Tout s'enchaîne rapidement. Johana ouvre son e-shop, crée son centre de formation, est appelée pour des conférences - une quarantaine au total - intègre des jurys de compétition... En 2023, l'Alsacienne est élue meilleure juge internationale. Elle crée ensuite sa propre marque, CilsJo.

Une marque de produits élaborés en Allemagne, à base de matières organiques

« J'étais à fond, je parcourais le monde. Avec le Covid, je suis passée d'une vie à cent à l'heure à rien. Cela m'a permis de poser les choses. » Il y a eu un moment de questionnements. « Je voyais mes anciennes collègues sur le front. Je voulais les rejoindre, elles m'en ont dissuadé. J'ai donc choisi de continuer dans les cils mais sérieusement. » Elle monte un business plan, un prévisionnel, et s'installe à Sausheim. C'était il y a quatre ans.

Johana lance également sa propre marque, constituée de produits réalisés en Allemagne, à base de matières organiques.

Des ambassadrices CilsJo à travers la France, jusque dans les DOM TOM

La cheffe d'entreprise manage six personnes à Sausheim, au cœur de son institut. Son équipe atteint une quarantaine de personnes avec ses ambassadrices CilsJo disséminées dans la France entière ainsi que dans les DOM TOM. CilsJo, ce sont également plus d'une dizaine de formatrices indépendantes qui dispensent les cours élaborés par Johana. La jeune femme, de son côté, suit des formations de manager, pour apprendre à construire et gérer ses équipes. « Je garde le contact clientèle, je suis en institut les lundis et mardis matin. C'est important, pour moi. Le reste du temps, je suis dans mes locaux, que ce soit dans le stock ou devant, au comptoir. » Une cheffe d'entreprise flexible aussi qui a l'avantage d'avoir été salariée. « Tout ce que j'ai pu vivre en tant que salariée, je n'ai pas envie de le faire vivre à mes collaboratrices. Je mets un point d'honneur à ce qu'elles aient de bonnes conditions de travail. Ma flexibilité est également une force. » Ses collaboratrices ont entre leurs mains trois clientes par jour. Pas plus. Un confort auquel tient Johana.

Un nouveau bâtiment d'ici 2024

Le site de Sausheim aujourd'hui trop petit, CilsJo va poursuivre son aventure du côté d'Ensisheim avec la construction d'un bâtiment de 400m2. L'avenir se dessine également dans l'amélioration continue de ses produits. L'e-shop ne cesse de se développer avec une moyenne de 100 à 350 commandes par mois expédiées dans la France entière, les DOM TOM, jusqu'en Suisse. Johana cherche actuellement à embaucher une personne dédiée. Côté formation, la cheffe d'entreprise va élargir le champ de ses formations par une formation pour technicienne avancée. Un moyen, entre autres, de corriger l'aspect de leurs poses.

Emilie Jafrate

CilsJo
104A rue des Bains, Sausheim
03 89 26 33 34
cilsjo.com
📍 Cils'Jo Extension de cils



La pose de cils a toujours fasciné Johana Tomaszewski. Il y a quatre ans, elle décide de s'y plonger sérieusement. Elle est aujourd'hui à la tête d'un institut, d'un centre de formation, et de sa propre marque, CilsJo. DR

Philippe LENA

Conseiller Immobilier

📞 06 61 77 58 97



Une expertise de l'immobilier d'entreprise et résidentiel



Une maîtrise technique et un accompagnement



Une puissance de diffusion

SAFTi.fr
f in @

Célébrez le plus beau jour de votre vie au volant de la voiture de vos rêves.

PORSCHE DRIVE.
SERVICE DE LOCATION COURTE DURÉE.

Centre Porsche Mulhouse
Tél. : 03 89 31 43 17
mulhouse.centreporsche.fr

911 Carrera 4S Cabriolet (26/09/2023) Valeurs WLTP : conso. combinée en l/100 km : 10,4-11,1. Plus d'informations sur le site www.porsche.fr

Visuel non contractuel. Dans chaque catégorie de véhicule, les modèles et les options peuvent varier en fonction des disponibilités. Les conditions générales de location sont consultables en agence Porsche Drive et sur <https://drive.porsche.com/france/fr/conditions-generales>.

CS Conseil en Image Mulhouse, l'expertise de Céline Soriano pour un look adapté à sa personnalité

Céline Soriano exerce son métier de conseillère en image depuis 14 ans déjà, bien avant qu'il ne se démocratiser. Elle accompagne les femmes dans leurs changements de look mais elle forme aussi à l'importance de l'image de soi au cœur de la société.

Sa carrière démarre de façon traditionnelle. Passionnée d'esthétique depuis son plus jeune âge, Céline Soriano travaille pendant huit ans en institut de beauté. « Développer mon propre institut faisait partie de mes plans » se souvient-elle.

« Mais j'ai fini par me demander comment me démarquer et à l'époque, je n'avais pas la réponse. » À force d'échanger avec ses clientes en cabine, la fameuse réponse a fini par s'imposer à elle. « J'entendais régulièrement "je n'ose pas, j'aime-

rais bien, mais comme je n'ose pas, je ne le fais pas". Elles n'étaient pas en paix avec leur corps. Je sentais que tous les soins que je pouvais leur apporter ne suffisaient pas...»

Six mois pour basculer complètement dans l'entrepreneuriat

Mais il y a 14 ans, le conseil en image n'existait pas. Un soir pourtant, à l'occasion d'un soin, l'idée s'impose à elle. Céline Soriano met un week-end à trouver une formation, monte son dossier de prise en charge et sort diplômée en juin 2009. Elle ouvre son agence dans la foulée, menant de front son métier d'esthéticienne avec celui de conseillère en image. Il lui faut six mois pour entièrement basculer dans son nouveau métier. Un métier aujourd'hui démocratisé par les émissions télé. « Mais beaucoup de personnes pensent encore que le conseil en image ne se fait que dans les très grandes villes... » Avec Céline Soriano, c'est possible depuis Mulhouse.

« Du changement physique en prenant en compte qui est ma cliente »

La première étape du processus reste le bilan d'image. « Je veux savoir pourquoi est-ce que l'on vient me voir. » Il y a les nouvelles mamans, les âges ronds - trentenaires, quadragénaires, quinquagénaires et même aujourd'hui les sexagénaires - , les femmes ayant pris du poids et qui ne parviennent plus à se mettre en valeur, les changements de travail, l'envie de séduction, aussi. « Il y a toujours un déclencheur. Le trouver et établir un bilan est l'étape la plus importante pour définir un programme », souligne Céline Soriano. Viennent ensuite les étapes de colorimétrie et de morphostyle. « Attention, ce n'est pas du relooking ! Il y a du changement physique, mais en prenant en compte de qui est ma cliente, pour qu'elle puisse devenir autonome parce qu'elle sait. »

L'instant "personnal shopper", la cerise sur le gâteau

Une aventure qui peut durer et passer par des cours de maquillage, de soins de visage, une nou-

velle coiffure, un tri de dressing, jusqu'à du personnel shopper. « C'est ma cerise sur le gâteau. À l'issue de tout ce que l'on a vu, je challenge ma cliente pour qu'elle se crée son look. En parallèle, je lui compose une quinzaine de tenues. Mon objectif est de les sortir de leur zone de confort en leur proposant le meilleur regard possible, qu'elles soient en paix et qu'elles s'aiment. Je les fidélise aussi en leur proposant des looks pour chaque saison. Je prends deux heures avec elles pour le printemps / été puis l'automne / hiver. »

40% de changement d'image, 60% de formation

Son activité est composée à 40% de ce conseil en image, les 60% restants sont ceux de la formation. « Je sensibilise le public à l'importance de l'image dans notre société. Je travaille avec des personnes en réinsertion, des alternants en école, aussi. » Céline Soriano forme également des vendeuses de prêt-à-porter. Elle entre aussi dans les entreprises, à l'occasion de team building, sur une demi-journée ou alors en version happy lunch. « Par la colorimétrie, on peut créer du lien par le compliment, par exemple. »

Un réseau de partenaires à développer

Céline Soriano aimerait développer son réseau de partenaires, nouer des liens avec des boutiques indépendantes mulhousiennes et pourquoi pas aller plus loin en proposant des journées d'animation avec relooking au cœur d'un commerce, en partenariat avec un institut de beauté, sans oublier un coiffeur. La conseillère en image ouvre également ses portes aux hommes. « Ils sont encore très timides. Ils doivent représenter 10% de ma clientèle. Ce sont souvent les maris de mes clientes ou alors des hommes à qui on a dit de changer. »

Emilie Jafrate

CS Conseil en image
2 Passage de l'Hôtel de Ville, Mulhouse
06 15 48 37 50
csrelooking.com



Passionnée d'esthétique, Céline Soriano a d'abord suivi le chemin traditionnel de l'institut de beauté avant de bifurquer vers le conseil en image pour aider les femmes à s'accepter. DR.

L'engagement mutuel !



Au plus proche de vous !

L'accueil dédié aux Professionnels au sein du Pôle Entreprise est possible du lundi matin au samedi midi.

Crédit Mutuel
La DOLLER

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS
POUR LES PROFESSIONNELS

PÔLE ENTREPRISES

3 rue du 2e Bataillon Choc 7, rue du Pont d'Aspach
MASEVAUX-NIEDERBRUCK BURNHAUPT-LE-HAUT

Tél. : 03 89 36 64 63 - Courrier : 03530@creditmutuel.fr

FORMATION CHEF D'ENTREPRISE, DÉVELOPPEUR DE PME ÉCOLE DES MANAGERS

Vous avez un projet concret de reprise ou de création d'entreprise ?

Vous êtes entrepreneur avec un projet de développement ou de transformation ?

L'école des managers vous accompagne dans votre projet et vous forme à toutes les facettes du métier de dirigeant.

Diplôme d'État niveau Bac+3
"Chef d'entreprise développeur de PME"

56 jours de formation

Formation individualisée axée sur votre projet entrepreneurial

DÉCOUVREZ LE PROGRAMME !



www.ccicampus.fr
03 68 67 20 00

#ccicampusalsace f i d in y LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EUROMETROPOLIS

CCI
campus
ALSACE

Gallucha Maroquinerie, qualité et éditions limitées au cœur des collections de sacs à mains signées Valérie Mannarelli

Gallucha est une ligne de maroquinerie fondée en 2011 par Valérie Mannarelli. Une marque qu'il est possible de découvrir au cœur de son concept store, le Studio 42 installé dans le quartier Dornach à Mulhouse, depuis 2023.



La qualité, les belles matières et l'exclusivité font l'ADN de la marque Gallucha Maroquinerie créée par Valérie Mannarelli.

Des parents chausseurs maroquins, le crayon de dessin toujours à la main et une amie groom... il n'en fallait pas plus à Valérie Mannarelli pour créer sa propre marque de maroquinerie. Une ligne qui voit le jour en 2011. « Ma première

gamme était composée de cinq sacs. Je suis partie choisir les cuirs en Belgique, puis je me suis rendue dans l'Est de l'Inde, où sont fabriqués tous nos sacs. J'y ai rencontré le propriétaire de l'usine. Cette immersion m'a permis de finaliser mes pre-

miers modèles», se souvient-elle avec un grand sourire. Après un coup d'essai réussi au Salon du Cheval, la marque était lancée.

Du cuir haut de gamme destiné à l'équipement des chevaux et des cavaliers

Particularité : chaque sac est confectionné dans un cuir haut de gamme destiné à l'équipement des chevaux et des cavaliers. Un cuir sélectionné avec soin et gage de qualité. Autre particularité, celle de ne créer que des éditions limitées. Seulement une dizaine de sacs sont confectionnés par modèle. « Tous les deux ans, je retire un de mes modèles pour en proposer un nouveau » souligne-t-elle. « L'inspiration ne s'explique pas. Il n'y a rien de cartésien là-dedans. Je m'inspire de la haute couture, aussi bien que de la rue, de mes voyages, d'un détail qui m'a séduit... » Chacun de ses sacs part d'un croquis. À partir de son dessin, Valérie Mannarelli crée un gabarit puis des fiches techniques, qu'elle envoie à l'usine. Elle réceptionne le prototype sur lequel elle apporte des modifications avant de lancer sa production.

Accueil et service personnalisés au cœur du Studio 42 à Mulhouse

Sa ligne s'adresse aux femmes « qui n'ont pas besoin de prouver qui elles sont ». Des sacs généralement « coups de cœur », exclusifs, réalisés avec de belles matières. « Gallucha Maroquinerie est présente sur les ventes privées à Paris depuis une dizaine d'années déjà. Une semaine par mois, nous sommes également présents en boutique aux côtés de neuf autres créateurs. » La marque dispose également de sa propre boutique en ligne. Des sacs ont ainsi été expédiés à New York, Los Angeles, aux Antilles, à Nice, Montpellier ou encore en Côte Atlantique. À Mulhouse, elle est présente en physique du côté du quartier de Dornach pour un accueil et un service personnalisé. « Je tiens à pouvoir échanger. Nos clients peuvent prendre rendez-vous après le travail, par exemple. Chaque rencontre est une histoire, un lien à créer entre eux et nous. »

Un concept store «coup de cœur»

Mais Studio 42 accueille également d'autres marques, à l'instar de ceintures sur mesure, confectionnées dans du cuir français en provenance du Thillot, et sur lesquelles il est possible de personnaliser la boucle. Studio 42 propose également de découvrir une série de produits de décoration issus de la boutique CarbelDéco à Guebwiller, sans oublier de la bagagerie estampillée Swissbags, coup de cœur de la créatrice, ou encore des sacs en toile de jacquard ou de jute recyclé, en partenariat avec la Petite Manchester. Les lieux s'ouvrent et s'animent régulièrement à l'occasion de soirées privées. Valérie Mannarelli invite d'autres professionnels, qu'ils soient du monde du soin, de la photographie, de l'artisanat comme de la gastronomie.

« Il n'y a pas de réalisation banale »

Valérie Mannarelli souhaite ouvrir davantage son Studio 42. « J'aimerais accueillir des indépendants en leur proposant un espace à louer. Ils manquent souvent de pièces dédiées pour exercer leur métier. » Cette casquette de cheffe d'entreprise, Valérie Mannarelli la connaît bien, avec tous les questionnements et les problématiques que cela implique. « Je pense qu'il faut peut-être avoir une dose d'inconscience pour suivre son rêve et monter sa propre marque » sourit-elle. « Mais je pense qu'il faut que les rêves soient grands pour ne jamais les perdre de vue. » Si elle se nourrit de nombreux projets, son fil rouge lui, reste clair : rester dans le produit unique et haut de gamme parce qu'« il n'y a pas de réalisation banale ».

Emilie Jafrate

Gallucha Studio 42

42 rue de Belfort, Mulhouse
06 99 40 00 04
gallucha-maroquinerie.com
📍 Gallucha Maroquinerie

PUBLI-INFO

Morgane Missud, experte produit et ambassadrice Smart à Sausheim

Changement de look pour Smart. Avec la sortie de sa #1 et l'annonce de la sortie de sa #3, la marque attaque le marché des SUV avec la ferme intention d'écrire une nouvelle belle histoire.

Terminé la petite voiture telle qu'on la connaît. Nouveau look, nouvelle histoire aussi pour Smart. Sa #1 se décline en quatre finitions : la Pro +, la Premium, la Brabus côté sport et enfin, la Launch Edition. Si leur fabrication se fait en Chine, le contrôle qualité, lui, est réalisé chez Mercedes. Mercedes, actionnaire à 50% de la marque aux côtés de Geely, le constructeur chinois.

« Puissante, confortable, sécurisée et elle ne passe pas inaperçue ! »

À Sausheim, Morgane Missud est ambassadrice Smart. La #1 n'a aucun secret pour elle. Elle l'a d'ailleurs adoptée au quotidien depuis avril 2023. « Elle est tout simplement bluffante » lâche-t-elle. « Côté conduite, c'est une voiture constamment en réaction grâce à son moteur synchrone. Il n'y a donc pas d'à-coups, ni de temps mort. On appuie sur l'accélérateur, on décolle. » Côté look, le changement est total. La Smart emprunte certains codes design à Mercedes, à l'instar de ses phares arrière ou encore son tableau de bord. Un véhicule tout en innovation aussi. « Les assistants de conduite sont incroyables. Et lorsque l'on roule, on se sent comme dans une bulle. L'habitacle est isolé du bruit. » Un véhicule qui coche toutes les cases : « Elle est puissante, confortable, sécurisée et elle ne passe pas inaperçue ! »

Smart casse tous les codes

Lancée en Allemagne d'abord, le marché fran-

çais a été le deuxième marché pénétré par la marque. Il faut compter un mois, un mois et demi d'attente pour recevoir son véhicule après l'avoir commandé. Là aussi, Smart casse les codes. « Tout se fait sur le site, le choix de la finition, de la couleur, le calcul de son loyer aussi. Cela permet de se montrer totalement transparent. » Morgane Missud devient l'unique interlocuteur du client. Terminé en revanche les remises

clients. Sa plus-value commerciale aujourd'hui est humaine, par le conseil. « On ne trouve pas tout sur le site. Et la prise en main est primordiale. Il faut venir découvrir le véhicule sur place et l'essayer avec moi. J'ai les impressions en direct et je peux y répondre facilement. »

Répondre aux questions et rassurer

Répondre à toutes les questions et rassurer. En avril dernier, Morgane Missud est passée sans transition du thermique à l'électrique. « J'ai débuté comme n'importe quel client. Il faut juste savoir changer son état d'esprit. Au départ, avec 20% d'autonomie*, je craignais d'être à sec. En réalité, cela correspond à la réserve d'une thermique. » Morgane Missud a aussi su adapter sa conduite à l'électrique. Le coût de recharge est de 650 euros maximum* à l'année. Côté bornes, le véhicule indique la disponibilité des points de chargement. « Autour de nous, nous disposons déjà d'une vingtaine de chargeurs. On en dénombre 75 000 à l'échelle européenne. »

Une communauté bienveillante sur les réseaux

Smart a su prendre un virage que personne n'attendait. Après la #1, c'est la #3 qui est annoncée d'ici l'année prochaine. Une version crossover coupé. « J'ai hâte de la découvrir », se réjouit l'ambassadrice sausheimoise. Et quid de la #2 ? « Avec Smart, on ne sait jamais ce qui peut se passer... » Une marque qui dispose d'ailleurs d'une communauté de plus en plus importante sur les réseaux sociaux. Une communauté qui s'échange conseils et sensations en ligne.

Emilie Jafrate

Mercedes Benz et Smart Kroely

2 rue de l'Europe - 68390 Sausheim
06 23 69 93 28
smart-kroely.fr

* Les chiffres cotés sont basés sur la consommation personnelle de Morgane Missud



Morgane Missud est au volant de la #1 depuis avril 2023. Un véhicule qui ne cesse de la bluffier autant d'un point de vue design que conduite.

CCI BUSINESS CAMPUS

PUBLI-INFO

Les logistiques décarbonées entre Rhin et Rhône font colloque à Mulhouse

Le 70e anniversaire du Consortium International des Voies Navigables et Multimodales est l'occasion rêvée de mettre en lumière cette liaison multimodale entre Rhône et Rhin. Un axe à enjeux stratégiques. Tout le challenge aujourd'hui est de relancer les études pour permettre son aménagement durable, ferroviaire dans un premier temps, fluvial ensuite.

L'histoire débute à l'issue de la Seconde Guerre Mondiale. Les armateurs rhénans et mosellans créent une association à vocation notamment sociale, pour venir en aide aux veuves et aux orphelins de guerre de la batellerie. L'aspect social s'estompe alors au fil du temps pour laisser place à la promotion du transport fluvial entre Rhône et Rhin. L'association s'est ouverte aux collectivités territoriales, aux chambres de commerces, aux ports également. C'est ainsi que naît en 1953 le Consortium International des Voies Navigables et

Multimodales avec, toujours, la volonté de promouvoir cet axe stratégique multimodal Rhin-Rhône.

L'ouverture de nouveaux marchés

Le transport fluvial représente un véritable transport alternatif et écologique à la route, pour laquelle l'axe du Rhône au Rhin est menacé de saturation. « L'alternative serait d'y valoriser une option multimodale, ferroviaire et fluviale, mais il faut auparavant l'équiper », souligne Patrick Hell, de la CCI Alsace Eurométropole. Une alternative

au traitement des flux de fret massifiés, mais également un levier de développement économique. Développer l'axe Rhin-Rhône, c'est s'ouvrir plus au Sud, notamment vers le port de Marseille. « Économiquement parlant, cela constituerait une émulation et une alternative entre les ports maritimes du Nord et du Sud de l'Europe, l'ouverture facilitée à de nouveaux marchés pour nos entreprises mais aussi une meilleure attractivité pour nos territoires ».

Pousser au démarrage d'une étude socio-économique d'impact de trafic

Tout le défi du Consortium aujourd'hui, est d'inciter les décideurs à engager une étude socio-économique et technique sur les conditions d'optimisation du ferroviaire fret entre Rhône et Rhin. Le colloque organisé à Mulhouse le 23 novembre prochain à l'occasion du 70^{ème} anniversaire du Consortium, a pour objectif la mise en lumière les enjeux de cet axe Rhin-Rhône et l'opportunité de cette étude. Des enjeux ferroviaires d'abord, mais également fluviaux.

Le mot du ministre des Transports Clément Beaune à Mulhouse

Un colloque international organisé en partenariat avec la CCI Alsace Eurométropole réunira

une centaine de participants, des intervenants de la Région Grand Est, de la SNCF, de la VNF, des ports, également. Deux tables rondes sont également programmées. La première au sujet des infrastructures multimodales entre Rhône et Rhin, leurs enjeux et perspectives et la seconde, autour des usages logistiques décarbonés entre Rhône et Rhin : enjeux et perspectives pour les ports. Un colloque au cours duquel s'exprimera également le ministre des Transports, Clément Beaune.

Emilie Jafrate

Colloque logistiques décarbonées Rhin-Rhône

23 novembre 2023 à 13h30
CCI Alsace Eurométropole
Délégation Mulhouse-Sud Alsace
rue du 17 Novembre, Mulhouse
rue du 17 Novembre, Mulhouse

Inscriptions :

contact@consortium-rhin-rhone.eu

Toutes les informations :

consortium-rhin-rhone.eu

**CONSORTIUM
INTERNATIONAL
DES VOIES NAVIGABLES
ET MULTIMODALES**

Le 23 novembre 2023 à 13h30

70^{ème} Anniversaire du Consortium

Colloque logistiques décarbonées Rhin-Rhône

CCI Alsace Eurométropole
Délégation Mulhouse - Sud Alsace

GS GROUP

TO BE SECURE

Vidéo Surveillance

Télé Surveillance

Cyber Sécurité

Biométrie

Vous protéger, c'est notre nature !

Scannez pour plus d'info

74 Rue Jean Monnet | 68100 MULHOUSE

03 89 50 70 80 | contact@gs-group.fr

gs-group.fr

Piment
THE GOODIES COMPANY

DONNONS DU piquant à votre com !

Objets publicitaires

Cadeaux d'entreprise

Goodies écologiques

07 72 51 83 75

RUELISHEIM

goodies-piment.biz

Elina Arnold, quinze années à grandir et faire grandir Sérigraphie Arnold à Cernay

Elle est aux manettes de l'entreprise créée par son père depuis 15 ans déjà. Si sa vie de dirigeante n'est pas un long fleuve tranquille, Elina Arnold a grandi depuis en tant que cheffe d'entreprise, tout en faisant évoluer - à son image - la société familiale.

Reprenre l'entreprise familiale n'était pas forcément dans son plan de carrière. « Je voulais me débrouiller toute seule », se souvient en souriant, Elina Arnold. Elle rêvait de devenir laborantine « pour manipuler les bactéries hautement dangereuses » et puis, la jeune femme a fini par se réorienter. Du haut de ses 18 ans, elle se retrouve plongée dans le monde du travail, entourée d'adultes. L'histoire familiale finit par la rattraper. Elina Arnold suit une formation de deux ans sur la reprise d'entreprise proposée par la CCI. Diplôme en poche, elle rejoint son père. La jeune femme a alors 20 ans.

Préserver les savoir-faire

« Papa est encore resté deux, trois ans à mes côtés. Au début, c'était compliqué. Les clients ne voulaient voir que lui. » Lorsqu'elle reprend les rênes, Elina Arnold conserve l'intégralité de l'équipe. Une équipe qui avait alors 30 à 35 ans d'ancienneté et de nombreuses compétences à transmettre avant de partir en retraite. « Nos plus anciens ont un vrai savoir-faire qu'il faut préser-

ver » souligne d'ailleurs Elina Arnold. « J'ai créé des binômes avec les nouvelles recrues pour assurer la transition. Et puis il est important que tout le monde puisse prendre le relais en cas d'absence. » La jeune femme a assuré la transition de ses hommes mais aussi du métier. Sérigraphie Arnold a en effet vécu le virage du numérique.

Une activité diversifiée au fil du temps

Elina Arnold a fait le choix de la diversification. De la carte de visite à la bache événementielle, en passant par le papier à entête ou encore le marquage de véhicules, la jeune dirigeante a tout de même conservé le métier premier de la maison, celui de la sérigraphie. « C'est un métier en voie d'extinction. Avant, elle représentait 100% de notre activité. Elle est tombée à 40%. Le procédé est long, artisanal, les encres sont spécifiques, elles doivent tenir aux solvants, sous haute et basse température, comme une recette de cuisine. » Sérigraphie Arnold intervient dans un rayon de 150km autour de Cernay, en Alsace principalement, jusqu'à Paris et même Bordeaux.

La niche de l'aéronautique

Son savoir-faire lui permet de travailler pour l'aéronautique. Une activité développée il y a vingt ans déjà. Une niche pour laquelle Sérigraphie Arnold réalise les marquages intérieurs et extérieurs. « Nous sommes audités chaque année pour pouvoir travailler dans ce secteur », souligne Elina Arnold. Son savoir-faire mais aussi sa flexibilité et sa proximité avec ses clients lui permettent de résoudre tous les moutons à cinq pattes.

Des agrandissements

Elina Arnold a poussé les murs. Le dernier agrandissement date d'il y a quatre ans avec un atelier de pose plus spacieux, pour accueillir de plus grands véhicules. Des travaux qui ont également été pensés pour les salariés. « J'ai optimisé les postes de travail pour davantage de fluidité. Mieux organiser les postes, c'est offrir un meilleur confort à nos collaborateurs. » La partie sérigraphie - sensible à la poussière - est désormais dans un espace dédié. « Lorsque l'entreprise dispose de trésorerie, j'investis toujours, pour nos murs ou alors pour nos salariés, pour qu'ils se sentent bien dans l'entreprise. »

«Au départ, je ne me sentais pas légitime»

Quinze années se sont écoulées depuis la reprise. Et pour diriger au mieux l'entreprise familiale, Elina Arnold a suivi toute une série de formations. « J'évolue dans un monde industrialisé. Au départ, je ne me sentais pas légitime. Ces formations m'ont donné confiance en moi, elles m'ont également aidée à prendre la parole en public, à communiquer, à dire quand cela ne va pas. J'ai appris à nommer mes émotions et l'équipe y parvient de plus en plus aussi. » Si elle a su imprimer

sa patte dans l'entreprise familiale, Elina Arnold a en revanche conservé cet esprit de famille, cher à son cœur.

Emilie Jafrate

Sérigraphie Arnold
14 rue de la Ferme, Cernay
03 89 75 56 32
serigraphiearnold.com
f Sérigraphie Arnold



Elina Arnold n'avait que 20 ans, lorsqu'elle a repris les rênes de Sérigraphie Arnold, l'entreprise créée par son père. Quinze ans se sont écoulés depuis.



Venez découvrir le nouveau visage de smart Mulhouse

Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo #SeDéplacerMoinsPolluer

Smart Kroely Mulhouse
2 rue de l'Europe, 68390 Sausheim
03 89 61 89 61




